



## kybun International Meeting 2022

walking  **together** worldwide

11. Mai 2022 – 11:00 Uhr



The new management team (from left): Urs Koller (CEO kybun AG), Markus Bartholet (Head of production), Karl Müller IV (President of the Board), Claudio Minder (CEO Joya), Karl Müller III (Health shoe pioneer)

«Der Mensch denkt, Gott lenkt.»





# Freude und Liebe pur: Kindercamp Tansania





# Enthusiasmus ist weit verbreitet, Ausdauer ist selten



# Jeden Tag kleine Fortschritte machen mit der Einstellung, nicht aufzugeben





Niemand ist jemals arm geworden, weil er gegeben hat





## DAS UNTERNEHMERSGESPRÄCH

### „Ich habe die Schuhindustrie revolutioniert“

Sportschuhe, Region, Religion: Karl Müller senior und junior gehen vom Bodensee aus ganz eigene Wege – in ihrem Leben und als Unternehmer.

*Von Gustav Theile, Frankfurt*



*Eine Frage der Haltung: Karl Müller senior und junior tragen keine Schuhe – dabei sind sie ihr großes Thema.*

Foto Kybun und Joya

Es beginnt auf den Feldern Koreas: Wenn der im Wasser wachsende Reis geerntet wird, sinkt der junge Schweizer tief ein in den Lehm Boden. Das Gehen ist plötzlich weich und elastisch, Balsam für seinen vom Fußball geschundenen Körper. So erzählt es Karl Müller heute. Die Geschichte ist Jahrzehnte her. Inzwischen ist er Ende 60 und hat ein bewegtes Unternehmerleben hinter sich: „Ich habe die Schuhindustrie revolutioniert“, reklamiert er für sich. Prominente wie Arnold Schwarzenegger

Er berät einen der mächtigsten Wirtschafts bosses des Landes beim Aufbau des ersten koreanischen Skiresorts. „Das wurden später die Skipisten der Olympischen Winterspiele 2018.“

Müller senior ist schon Mitte 40, als er zum Schuhfabrikanten wird. Er ist, zurück in Roggwil, Biobauer geworden. Es ist Ende der neunziger Jahre, und wieder braucht er Geld. Er erinnert sich an die Reisfelder und versucht, das Gefühl von damals zu imitieren: Er entwickelt einen Schuh mit einer runden Sohle und nennt

Müller senior handelt beim Verkauf eine Klausel aus, die es ihm erlaubt, zu seinem alten Unternehmen in Konkurrenz zu treten. Heute gehören der Familie zwei Hersteller bequemer Schuhe: Kybun – Koreanisch für Laune, Stimmung oder Gefühl – gegründet von Müller senior, und Joya – abgeleitet vom englischen „Joy“ – gegründet von Müller junior. Die Brötchen, die Vater und Sohn gemeinsam backen, seit sie die Mehrheitsanteile an beiden Unternehmen 2018 in eine Stiftung gegeben haben, sind kleiner als zu MRT-Zeiten: Die

Umsatz im Jahr (37 Millionen Euro). Corona kostete sie vergangenes Jahr bis zu 20 Prozent Umsatz.

„Es gab in den Anfangszeiten schon Spannungen zwischen uns“, sagt sein Sohn über die Zeit, als er mit der eigenen Schuhentwicklung angefangen hat. „Vielleicht kam das auch von meiner Seite. Als Sohn will man auch etwas beweisen, nicht nur im Schatten sein.“ 2008 hat er Joya auf den Markt gebracht. Zwischendrin war er mal in einem Wirtschaftsstudium eingeschrieben, doch es drängte ihn selbst lin-

war, Schuhe herzustellen und zu vertreiben.“ Bis heute gibt es allerdings wenige unabhängige wissenschaftliche Studien, die den Schuhen der Müllers eine positive Wirkung bescheinigen. Müller junior verweist auf Untersuchungen von Wissenschaftlern in Jena und Zürich – die Joya selbst in Auftrag gegeben hat. Zudem empfand die Aktion Gesunder Rücken seine Schuhe, die meisten würden ohnehin über den Fachhandel und Gesundheitshäuser vertrieben. „Wenn du etwas ganz anders machst als der Rest der Welt, ist Kritik nor-

leicht auch an der Religiosität der beiden: „Die Religion ist für mich das Wichtigste überhaupt“, sagt Müller senior, der mit seiner Frau vier leibliche Kinder und drei Pflegekinder aufgenommen hat. Er sei ein unkonventioneller Christ, der Ansatz eher freikirchlich. Er sei „mit Leib und Seele Christ“, drücke aber „nicht jedem einen Vers in die Hand“. Aber wenn er eine Chance sehe, dann liebe er „nichts mehr, als über die Bibel und das Wort Gottes zu reden“. Das beeinflusse auch, wie er sein Unternehmen führe.



# kybun Joya – ein Zusammenschluss für viele Generationen





## Rebstock: Ex-Fixer verkaufen Bio-Gemüse

Erste Erfahrungen mit ehemals Drogensüchtigen in der «Wohngemeinschaft Rebstock» • Interview mit Karl Müller

«Wohngemeinschaft Rebstock», so nennt sich ein neuartiges Hilfsangebot für Drogensüchtige in Arbon. Ehemals Suchtabhängige sollen hier wieder Tritt fassen, Freude an der Arbeit und am Leben erlangen. Treibende Kraft hinter diesem unkonventionell aufgebauten Arbeits- und Wohnprojekt ist der Roggwiler Karl Müller.

Mit fünf Drogenabhängigen hat die «Wohngemeinschaft Rebstock» den Betrieb vor kurzem aufgenommen. Karl Müller, wie sind die ersten Erfahrungen?

Karl Müller: Besser, als ich es erwartet hätte! Gewisse Personen prophezeiten, dass schon nach wenigen Tagen Gassenleute aus dem halben Kanton im Haus sind. Diese Vermischung hat nicht stattgefunden. Unsere Gruppe funktioniert unerwartet gut, wie eine sogenannte normale WG.



Karl Müller (Mitte) versucht mit «Door to Door»-Verkauf, Bio-Gemüse und Spielwaren abzusetzen.

Bild: Ueli Daapp



# Gezwungen, wieder Unternehmer zu werden





Warriors for good posture:  
the MBT Lifestyle (left) and  
the MBT Sport Low

## Evolved to walk this way

Samantha Murray Greenway sings the praises of the Masai Barefoot Technology shoes

At last I have found a pair of truly magical shoes. They are rather less attractive than Dorothy's red sparkly pair, and they won't transport you to Kansas. But they have the potential to do something much more enchanting. Without any extra exercise, without any special diet, wearing a pair of wedge-shaped Masai Barefoot Technology shoes daily promises to help you

trim down and tone up. And that's not all. "Weight loss and toning is a side-effect of wearing them," explains MBT owner Michael Garzon. "The shoes were developed as medical equipment around 10 years ago by a Swiss engineer, Karl Muller, to aid people with back pain and foot problems. Then it turned out they were helpful for the whole musculo-skeletal

system." They are even endorsed by some Swiss insurance firms.

How does MBT work? The aim is to make you feel unstable. They are cut away underneath the heel so the first point of contact with the ground that your shoe makes comes midway along your foot. This makes you walk more actively, using a wider range of muscles - burning up to three times more calories - and improving circulation. Provided you walk in them correctly, they can improve

your posture, circulation, muscle tone - even reduce cellulite.

Each pair of shoes (see [www.mbt-uk.com](http://www.mbt-uk.com)) comes with a video and a leaflet, but a 15-minute training session is a good idea. After some tutoring, for example, I learned that I don't swing my shoulders or rotate my hips enough when I walk. Here's where the Masai part of the name comes in. "The Masai walk barefoot for hours," says Garzon. "But they walk in a rotational way, getting

swing in the upper body so it relaxes and the posture is more upright. Even after carrying heavy loads on their heads, none of them have back pain or problems. Here, every second person does."

There is something in this. After only one day, I can feel a difference in my posture, my legs feel notably exercised, and the claim that walking in them for one hour is the equivalent of three hours' exercise doesn't seem so crazy. Wizardry, indeed.



# Die Begegnung mit Markus Bartholet



# 10'000 Läden und über 10 Mio. Paar Schuhe

Sat1



CNN



Richard & Judy



NBC 4



KVUE



KENS 5



FOX News



ABC 7



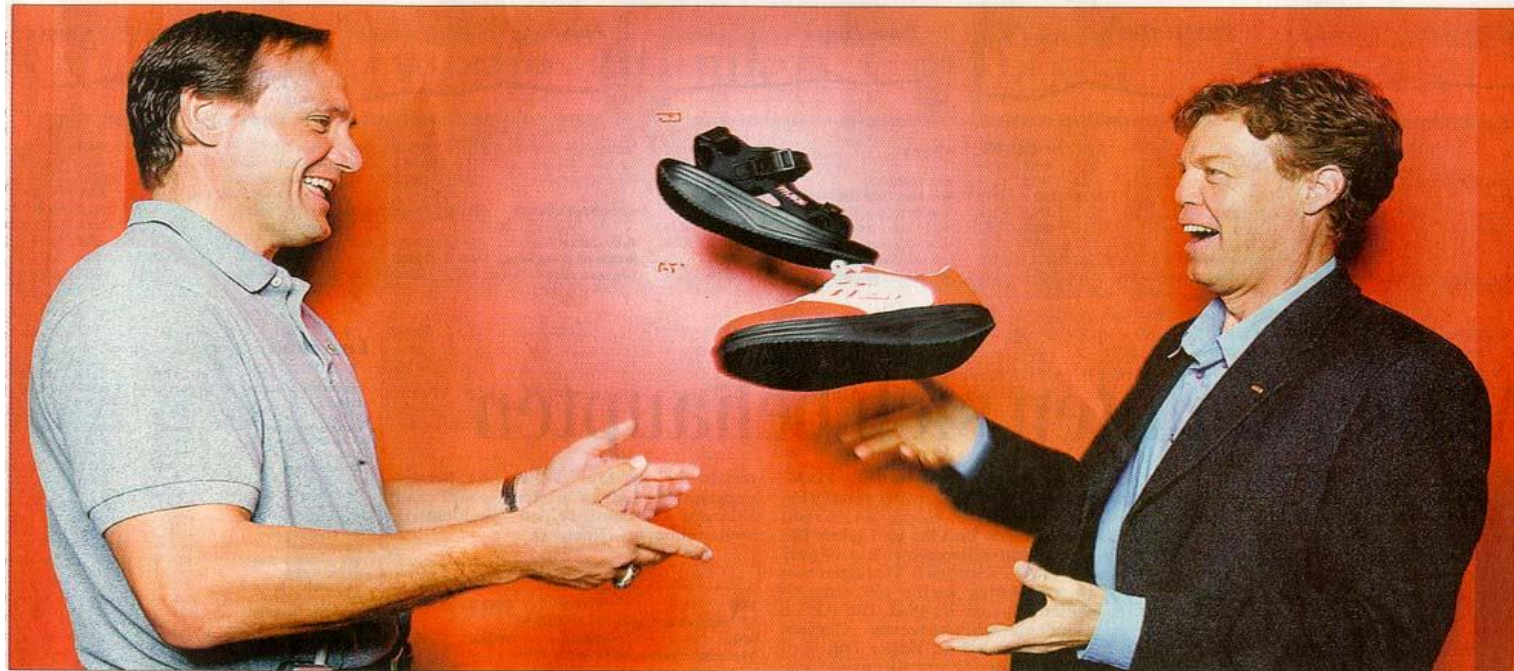
Tagesschau



Gesundheit  
Sprechstunde







**Ex-Skiprofi** Klaus Heidegger (links) will die Spezialschuhe des Erfinders Karl Müller (rechts) in den USA auch jungen Kunden schmackhaft machen.

## Hier Therapie, in den USA Lifestyle

Der unkonventionelle Schuh der Firma Swiss Masai wird hier therapeutisch genutzt. Nach dem Verkauf soll er in Amerika zum Modetrend avancieren.

«Das bloße Tragen dieser Schuhe strafft Beine, Po und Bauch», proklamiert die amerikanische Webseite des Unternehmens. Ausserdem könne der MBT-Schuh bei den typischen Frauenleiden Orangenhaut und Krampfadern Linderung verschaffen. Der Spezialschuh verspricht,

Image der MBTs von den USA auf die konservativen Märkte – die Schweiz, mit 4000 verkauften Schuhen und Deutschland, mit rund 20 000 Paaren monatlich – überschwappen werde, wo die Schuhe vor allem im Sport- und Medizinalbereich angewendet werden.

Trotzdem vertreten die beiden ein unterschiedliches Image. Müller setzt in der Schweiz auf den therapeutischen Nutzen des Produkts und vertreibt den Schuh über Fachmärkte, Physiotherapeuten und Arztpraxen mit speziell geschultem Personal. Heideggers langfristiges Ziel ist es, den

# Die neue Generation MBT trägt den Namen «kybun»





# Sohlen-Roboter als Schlüssel für unsere Schweizer Produktion



# Zum Unternehmer berufen





# Die Schweizer Schuhfabrik



# kybunpark, das Stadion des FC St. Gallen 1879





# Generationen in meinem Herzen



# In 1 Menschenleben kann viel erreicht werden





**Nicht genug Menschen wissen, dass kybun Joya die meisten orthopädischen Operationen verhindern kann.**

**Wir glauben, dass unsere Produkte und Dienstleistungen unsere Kunden täglich dabei begleiten, fit, beweglich und schmerzfrei zu bleiben.**

***Therapieren statt operieren!***

# Herausfordernde Zeiten stehen bevor





# Zuverlässiger Partner für die Zukunft



**Globales Schuhnetzwerk**  
Entwicklung & Produktion



**Nischenmarken / Kategorie**  
Starkes Erbe und Fokus



**Medizinisches Fachhandelsnetz**  
Knowhow und Fachwissen



**Neue Geschäftsfelder**  
Innovativ & disruptiv

**Wir glauben, dass wir gemeinsam ein Vorbote des Wandels sein können.**

Wir entwickeln und produzieren Schuhe und therapeutische Lösungen, die auf der Luftkissen-Technologie basieren, die der Schweizer Ingenieur Karl Müller III im Jahr 1996 erfunden hat.

Wir träumen von einem kybun Joya Shop in jeder Stadt, in dem unsere erfahrenen Gesundheitsberater das Wissen über schmerzfreies Gehen weitergeben.

Unser Herzensanliegen ist es, die Schweizer Fertigungsindustrie wiederzubeleben und andere Unternehmer zu inspirieren, sich unserer Sache anzuschliessen – «Die Rückkehr der Schweizer Industrie!»



## TAGBLATT

### **100 neue Shops in Europa: Roggwiler Schuhproduzent expandiert – und stellt Führung neu auf**

Karl Müller und Claudio Minder übernehmen die Geschäftsleitung der fusionierten Kybun Joya Vertriebs AG. CEO Urs Koller verlässt das Unternehmen auf Ende Jahr.



Claudio Minder (links) und Karl Müller übernehmen die Geschäftsführung bei Kybun Joya.

Bild: PD